



Ce document a été mis en ligne par l'organisme [FormaV®](#)

Toute reproduction, représentation ou diffusion, même partielle, sans autorisation préalable, est strictement interdite.

Pour en savoir plus sur nos formations disponibles, veuillez visiter :

[www.formav.co/explorer](http://www.formav.co/explorer)

# Corrigé du sujet d'examen - E3 - Conseil et expertise technologiques - Epreuve pratique - BTS SP3S (Services et Prestations des Secteurs Sanitaire et Social) - Session 2017

## 1. Contexte du sujet

Ce sujet d'examen est destiné aux étudiants du BTS Services et Prestations des Secteurs Sanitaire et Social (BTS SP3S) et se compose de trois dossiers indépendants. L'épreuve pratique vise à évaluer les compétences des étudiants dans l'analyse de la gestion d'une entreprise de services, en l'occurrence, l'agence Générale des Services, et leur capacité à proposer des solutions pour une nouvelle implantation.

## 2. Correction question par question

### DOSSIER 1 - ANALYSE DE L'AGENCE EXISTANTE

#### 1.1. Évolution annuelle en pourcentage du chiffre d'affaires et du résultat

Pour déterminer l'évolution annuelle du chiffre d'affaires et du résultat, nous devons utiliser la formule suivante :

$$\bullet \text{ Évolution (\%)} = ((\text{Valeur année N} - \text{Valeur année N-1}) / \text{Valeur année N-1}) * 100$$

Les données sont les suivantes :

- Chiffre d'affaires 2014 : 408 000 €
- Chiffre d'affaires 2015 : 476 000 €
- Chiffre d'affaires 2016 : 504 000 €
- Résultat 2014 : 32 000 €
- Résultat 2015 : 42 000 €
- Résultat 2016 : 18 000 €

Calculs :

- Pour le chiffre d'affaires :
  - 2015 :  $((476\,000 - 408\,000) / 408\,000) * 100 = 16,7\%$
  - 2016 :  $((504\,000 - 476\,000) / 476\,000) * 100 = 5,9\%$
- Pour le résultat :
  - 2015 :  $((42\,000 - 32\,000) / 32\,000) * 100 = 31,3\%$
  - 2016 :  $((18\,000 - 42\,000) / 42\,000) * 100 = -57,1\%$

Résultats présentés dans un tableau :

Année	Chiffre d'affaires (%)	Résultat (%)
2015	16,7	31,3
2016	5,9	-57,1

#### 1.2. Profitabilité et taux de charges de personnel

La profitabilité se calcule comme suit :

$$\bullet \text{ Profitabilité (\%)} = (\text{Résultat} / \text{Chiffre d'affaires}) * 100$$

Calculs :

- 2014 :  $(32\ 000 / 408\ 000) * 100 = 7,8\%$
- 2015 :  $(42\ 000 / 476\ 000) * 100 = 8,8\%$
- 2016 :  $(18\ 000 / 504\ 000) * 100 = 3,6\%$

Pour le taux de charges de personnel :

- **Taux de charges (%) = (Charges de personnel / Chiffre d'affaires) \* 100**

Calculs :

- 2014 :  $(334\ 000 / 408\ 000) * 100 = 81,8\%$
- 2015 :  $(394\ 000 / 476\ 000) * 100 = 82,8\%$
- 2016 :  $(444\ 000 / 504\ 000) * 100 = 88,1\%$

Résultats présentés dans un tableau :

**Année Profitabilité (%) Taux de charges de personnel (%)**

2014	7,8	81,8
2015	8,8	82,8
2016	3,6	88,1

### 1.3. Taux d'endettement total

Le taux d'endettement se calcule comme suit :

- **Taux d'endettement (%) = (Total des dettes / Total du passif) \* 100**

Calculs :

- Total des dettes = 27 000 €
- Total du passif = 126 000 €
- Taux d'endettement =  $(27\ 000 / 126\ 000) * 100 = 21,4\%$

### 1.4. Note de synthèse

Dans cette note de synthèse, il est essentiel d'analyser la situation de l'agence existante à Dole. On constate une baisse de la profitabilité en 2016, bien que le chiffre d'affaires ait légèrement augmenté. Le taux de charges de personnel est élevé, ce qui pourrait poser des problèmes de rentabilité à long terme.

Comparativement, les données de Beaune montrent une croissance plus forte du chiffre d'affaires et une opportunité de marché à exploiter. L'ouverture d'une nouvelle agence à Beaune pourrait donc être justifiée, mais il est crucial de surveiller les coûts pour éviter une situation similaire à celle de Dole.

## DOSSIER 2 - RÉSULTATS PRÉVISIONNELS DE LA NOUVELLE AGENCE

### 2.1. Compte de résultat différentiel

Pour réaliser le compte de résultat différentiel, il faut établir les produits et charges prévisionnels pour le premier semestre.

Produits :  $16\ 000\ €\ HT / \text{mois} \times 6\ \text{mois} = 96\ 000\ €\ HT$

Charges :

- Autres achats et charges externes :  $2\ 600\ €\ HT/\text{mois} \times 6 = 15\ 600\ €\ HT$
- Charges de personnel :  $9\ 200\ €\ HT/\text{mois} \times 6 = 55\ 200\ €\ HT$
- Loyers :  $1\ 000\ €\ HT/\text{mois} \times 6 = 6\ 000\ €\ HT$
- Charges d'intérêts :  $6\ 000\ € / 2 = 3\ 000\ €\ HT$

Calcul des charges totales :  $15\,600 + 55\,200 + 6\,000 + 3\,000 = 79\,800$  € HT

Résultat prévisionnel :  $96\,000 - 79\,800 = 16\,200$  € HT

## 2.2. Seuil de rentabilité et point mort

Le seuil de rentabilité se calcule comme suit :

- **Seuil de rentabilité = Charges fixes / (Prix de vente unitaire - Coût variable unitaire)**

Charges fixes :  $55\,200$  € +  $6\,000$  € =  $61\,200$  €

Prix de vente unitaire :  $16\,000$  € HT

Coût variable unitaire :  $2\,600$  € HT

Seuil de rentabilité =  $61\,200 / (16\,000 - 2\,600) = 4\,200$  unités

Point mort : Seuil de rentabilité / Produits mensuels =  $4\,200 / 16\,000 = 0,2625$  mois soit environ 8 jours.

## 2.3. Profitabilité prévisionnelle

Profitabilité prévisionnelle = (Résultat prévisionnel / Chiffre d'affaires prévisionnel) \* 100

Profitabilité prévisionnelle =  $(16\,200 / 96\,000) * 100 = 16,88\%$

## 2.4. Commentaire et conclusion

Les résultats prévisionnels montrent une profitabilité intéressante de 16,88%. Le seuil de rentabilité est atteignable, ce qui indique que l'ouverture de la nouvelle agence à Beaune est financièrement viable. Il est donc recommandé de poursuivre le projet.

# DOSSIER 3 - RECRUTEMENT

## 3.1. Étapes du recrutement

Les étapes du recrutement sont les suivantes :

- Analyse des besoins
- Rédaction de la fiche de poste
- Diffusion de l'annonce
- Réception et tri des candidatures
- Entretiens de sélection
- Choix du candidat et proposition d'embauche
- Intégration du nouvel employé

## 3.2. Type de contrat de travail

Le type de contrat pertinent à proposer est un contrat à durée indéterminée (CDI) avec une période d'essai de 2 mois. Ce type de contrat permet de sécuriser le poste tout en évaluant les compétences du candidat.

### 3.3. Profil de poste

Le profil de poste pour un AVS doit inclure :

- Compétences requises : DEAVS, expérience dans le service à la personne
- Qualités personnelles : écoute, dynamisme, autonomie
- Conditions de travail : horaires flexibles, déplacements fréquents

### 3.4. Annonce d'embauche

Nous recherchons un(e) auxiliaire de vie sociale (AVS) pour notre nouvelle agence à Beaune. Le candidat idéal aura un DEAVS, une expérience souhaitée d'au moins un an, et une grande capacité d'écoute. CDI avec période d'essai de 2 mois. Salaire de 1 500 € brut/mois + remboursement des frais de transport. Merci d'envoyer votre candidature à [adresse email].

### 3.5. Moyens de diffusion de l'annonce

Deux moyens de diffusion pertinents seraient :

- Sites d'emploi spécialisés dans le secteur social, permettant d'atteindre des candidats ciblés.
- Réseaux sociaux professionnels (LinkedIn), favorisant la visibilité et l'interaction avec des candidats potentiels.

## 3. Synthèse finale

Dans ce corrigé, les étudiants doivent prêter attention aux calculs financiers, à la présentation des résultats et à la structuration de leurs réponses. Les erreurs fréquentes incluent des oublis de calculs, des approximations dans les résultats et un manque de clarté dans les notes de synthèse. Il est conseillé de bien lire chaque question et de s'assurer que toutes les données nécessaires sont utilisées dans les calculs.

### Conseils méthodologiques

- Lire attentivement chaque question pour bien comprendre les attentes.
- Utiliser des tableaux pour présenter les résultats de manière claire.
- Justifier chaque réponse avec des calculs et des explications.
- Structurer les notes de synthèse en introduisant le sujet, en développant les points clés et en concluant sur une recommandation.

© FormaV EI. Tous droits réservés.

Propriété exclusive de FormaV. Toute reproduction ou diffusion interdite sans autorisation.

Copyright © 2026 FormaV. Tous droits réservés.

Ce document a été élaboré par FormaV® avec le plus grand soin afin d'accompagner chaque apprenant vers la réussite de ses examens. Son contenu (textes, graphiques, méthodologies, tableaux, exercices, concepts, mises en forme) constitue une œuvre protégée par le droit d'auteur.

Toute copie, partage, reproduction, diffusion ou mise à disposition, même partielle, gratuite ou payante, est strictement interdite sans accord préalable et écrit de FormaV®, conformément aux articles L.111-1 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. Dans une logique anti-plagiat, FormaV® se réserve le droit de vérifier toute utilisation illicite, y compris sur les plateformes en ligne ou sites tiers.

En utilisant ce document, vous vous engagez à respecter ces règles et à préserver l'intégrité du travail fourni. La consultation de ce document est strictement personnelle.

Merci de respecter le travail accompli afin de permettre la création continue de ressources pédagogiques fiables et accessibles.

Copyright © 2026 FormaV. Tous droits réservés.

Ce document a été élaboré par FormaV® avec le plus grand soin afin d'accompagner chaque apprenant vers la réussite de ses examens. Son contenu (textes, graphiques, méthodologies, tableaux, exercices, concepts, mises en forme) constitue une œuvre protégée par le droit d'auteur.

Toute copie, partage, reproduction, diffusion ou mise à disposition, même partielle, gratuite ou payante, est strictement interdite sans accord préalable et écrit de FormaV®, conformément aux articles L.111-1 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. Dans une logique anti-plagiat, FormaV® se réserve le droit de vérifier toute utilisation illicite, y compris sur les plateformes en ligne ou sites tiers.

En utilisant ce document, vous vous engagez à respecter ces règles et à préserver l'intégrité du travail fourni. La consultation de ce document est strictement personnelle.

Merci de respecter le travail accompli afin de permettre la création continue de ressources pédagogiques fiables et accessibles.